

Indicadores de Desempeño Económico

Los indicadores de sustentabilidad en la dimensión económica de la responsabilidad social, incluyen deben incluir los impactos económicos de la organización en las circunstancias de sus miembros (accionistas, empleados, contratistas y otros), y los sistemas económicos a nivel local, nacional y global.

Generalmente los impactos económicos pueden ser divididos en:

- a) **impactos directos**: aquellos que la organización causa en forma conciente y que afectan su flujo monetario e
- b) **impactos indirectos**: aquellos que la organización provoca por sus funciones mas no están bajo el control de esta y en algunas ocasiones no son ni planeados ni son concientes para la organización.

Ambos tipos de impactos pueden ser positivos o negativos.

Hablando en la forma más amplia, el desempeño económico de una organización incluye todos los aspectos de la interacción económica de la organización, incluyendo las medidas tradicionales utilizadas en la contabilidad financiera, al igual que activos intangibles que normalmente no aparecen en los estados financieros. De cualquier forma los indicadores económicos de responsabilidad social, deben de ir más allá que los lineamientos tradicionales de estados financieros.

Los indicadores financieros se enfocan principalmente en la utilidad económica de una organización, con el propósito de informar de ello a sus administradores y miembros. En contraste, los indicadores económicos en el contexto de responsabilidad social, se enfocan más en la manera en que la organización afecta a sus miembros y partes interesadas, sobre quienes tiene un impacto económico directo e indirecto. Por lo tanto, el desempeño económico de la organización dentro de este contexto, se refiere a como el estado económico de los miembros y partes interesadas de la organización cambia como una consecuencia de las actividades de la organización. Esto en lugar de medir los cambios en la condición financiera de la organización misma.

En algunos casos los indicadores financieros existentes pueden informar sobre estos cambios en los miembros y partes interesadas, sin embargo existen muchos casos, en los que medidas diferentes serán necesarias. Estas medidas incluyen el formatear la información financiera para entender su efecto en los miembros de la organización y sus partes interesadas. A final de cuentas estos impactos tienen que ligar las actividades de la organización con situaciones muchas veces intangibles de cómo afecta a sus miembros y partes interesadas desde el punto de vista económico.

Impactos Directos

Los indicadores económicos para determinar los impactos directos se diseñan para:

- a) medir flujo monetario entre la organización y sus miembros y partes interesadas clave (proveedores, clientes, empleados, entre otros), y
- b) indicar como la organización afecta las circunstancias económicas de dichos miembros y partes interesadas.

Los aspectos a abordar para fijar indicadores se basan precisamente en el grupo a afectar. Cada indicador, debe incluir un indicador de flujo monetario, lo cual sirve entre otras cosas para entender la escala de la relación económica entre la organización y la otra parte. La mayoría de los flujos monetarios han sido complementados con indicadores que proveen una visión más amplia a la naturaleza del desempeño y el impacto en la capacidad económica de la parte afectada (positiva o negativamente).

Clientes

Por clientes nos referimos a todas las entidades que utilizan los productos o servicios de una organización en forma directa, esto incluye a mayoristas y minoristas. De tal forma que el flujo monetario es desde el cliente hacia la organización y el flujo de bienes, servicios o materiales es de la organización hacia el cliente.

Ventas Netas

Se debe incluir las ventas netas de la organización en función de todo lo comercializado por la organización. Incluyendo todos los bienes, servicios y materiales por los que esta haya recibido una compensación económica; esto incluye ventas indirectas, servicios post-venta, ventas de inventario, etc.

Ventas en regiones

Las ventas en regiones deben incluir un desglose de las regiones en donde estas se dan y el impacto económico en dichas regiones. Se tienen dos indicadores principales:

- a) Desglose en donde se den las mayores ventas

Estipular para cada producto (o línea de productos) la participación en el mercado para aquellos países en donde la participación sea mayor al 25%,

- b) Desglose en donde las ventas tengan mayor influencia en el mercado

Estipular aquellos países en donde las ventas nacionales para cada país representen un 5% o más del Producto Nacional Bruto.

Proveedores

Por proveedores nos referimos a todas aquellas entidades que proveen a la organización con algún bien, material o servicio, y reciben de la organización una compensación económica (pudiendo esta ser en especie). De tal forma que el flujo monetario es siempre de la organización hacia el proveedor.

Costo de todos los bienes, servicios y materiales adquiridos

Este es el costo total, es decir el flujo monetario que la organización utilizó en adquirir los bienes, materiales y servicios que requirió. Estos implican todo flujo incluyendo servicios de negociación, de intermediarios, o de consultoría sobre adquisiciones.

Porcentaje de contratos que fueron pagados de la manera acordada

Es el porcentaje de contratos que fueron pagados a los proveedores de la manera acordada, esto incluye el cumplimiento entre otras de cláusulas como plazos temporales de pago, formas de pago y demás condiciones. Es decir todos los contratos que fueron cumplidos de acuerdo a los términos estipulados independientemente de los detalles de los términos del contrato. Esto excluye a los contratos que no fueron cumplidos de acuerdo a los términos cuando estos mismos términos estipulaban una penalización por algún tipo de no cumplimiento el cual se dio por parte del proveedor.

Desglose regional de proveedores

Una lista de proveedores que durante el período cubierto por el reporte representan más del 10% de las compras realizadas por la organización, incluyendo los datos geográficos de los mismos.

Una lista de todos los proveedores en los países en donde las compras en dicho país representen más del 5% de Producto Nacional Bruto.

Empleados

Por empleados se incluyen todos los empleos directos de la organización sin importar el esquema bajo el cual trabajen (empleo permanente, temporal, contratista, voluntarios, etc.). Es decir se incluye a todas las personas que realizan un trabajo en nombre de la organización y reciben en forma directa o indirecta un flujo monetario por este trabajo, o una compensación de otro tipo).

Indicador de flujo monetario desglosado por región

El flujo monetario total utilizado en pagar a la fuerza de trabajo, incluyendo beneficios como pensiones, vacaciones, salarios extra, capacitación, etc. siempre referidos a los acuerdos actuales (al tiempo referido en el reporte) y no a posiciones futuras (que puede ser la fecha actual del reporte).

Proveedores de Capital

Por proveedores de capital se entienden a todos aquellos que invierten una cantidad económica en la organización, incluyendo accionistas, prestamistas (instituciones financieras o privadas), etc. Esto debe de incluir a todos los préstamos, tanto a corto, como mediano y largo plazo, que se suscribieron durante el período que se mide, sin importar si fueron o no pagados.

Distribución del flujo monetario

La distribución de los proveedores de capital desglosado en

- a) deuda, y préstamo,
- b) dividendos de acciones y
- c) dividendos preferentes

Incluyendo los detalles de cualquier tasa preferencial y las condiciones para la obtención de la misma.

Aumento-decremento de utilidades retenidas

El aumento o decremento en las utilidades retenidas, durante el período de medición, incluyendo indicadores comunes sobre tasas de retorno de inversión.

Sector Público

Por sector público nos referimos a los flujos monetarios que salen de la organización para ir a parar a otras entidades, ya sean gubernamentales o no, y de las cuales la organización no recibirá directamente bienes, servicios o materiales.

Flujo monetario

El flujo total de impuestos de todo tipo pagados por la organización desglosados por país o área de influencia legal—hacendaría.

Desglose de subsidios

Desglose de todos los subsidios recibidos, incluyendo donaciones, reducciones de impuestos, incentivos fiscales, y todo otro beneficio económico que no represente un intercambio de bienes, materiales o servicios.

Donaciones

Todas las donaciones y acciones consideradas filantrópicas realizadas por la organización. Incluyendo y desglosando aquellas a:

- a) la comunidad
- b) la sociedad civil
- c) Otros grupos.

Igualmente un desglose completo de las donaciones por:

- a) Tipo de grupo
- b) Cantidad de donaciones

Impactos Económicos Indirectos

Los impactos económicos creados por situaciones externas a la organización. En forma amplia estas situaciones externas son aquellos costos o beneficios que emergen de una transacción y que no son reflejados totalmente en el flujo económico de la transacción. Estas pueden reflejarse en comunidades locales o globales, y algunos ejemplos de estas situaciones son:

- a) innovaciones mediante la creación de patentes y sociedades,
- b) efectos económicos (positivos o negativos) en cambios en la localización o en las operaciones, y

- c) contribución al Producto Nacional Bruto, o a la competitividad nacional en el mercado global.

Los impactos que éstas generen pueden ser (ejemplos):

- a) dependencia de la comunidad en las actividades de la organización,
- b) habilidad de la organización para atraer otras inversiones a la región, y
- c) localización de proveedores.